2　業態の特徴

有線テレビジョン放送は、そのサービスの提供上、業務区域内における各加入者宅まで光ファイバや同軸ケーブルなどの有線電気通信設備を敷設することが必要な装置産業（平成27年度末の幹線路の合計距離は約38万km）であり、労働力よりも資本設備により多く依存する資本集約型産業である。

また、情報通信分野は技術革新が著しいため、経営力向上の観点からは、技術の進展に応じて不断に設備投資を行いネットワークの高度化・効率化等を図ることにより、サービスの多様化・高度化等を行うとともに、これらを適時適切に行うための最新の技術に対応した専門知識を有する人材を確保・育成すること等が必要となる。

有線テレビジョン放送事業者の経営規模を見ると、資本金5,000万円以下の事業者が約20％とその割合は高くはないが、従業者数では、100人以下の事業者が約80％と高く、多額の投資負担が困難な中小企業者等（中小企業等経営強化法第２条に規定する中小企業者等をいう。以下同じ。）の割合が高いところ、４Ｋ・８Ｋ対応、ブロードバンドサービスの高速化、ネットワークの強靱化など、技術の急速な進展等に応じた設備投資等を速やかに行うことが必要となっている。

第２　経営力向上の内容に関する事項

1　基本的事項

有線テレビジョン放送業は、有線テレビジョン放送ネットワークを用いてサービスを利用者に提供し、その対価として利用者から月額料金を徴収する事業形態であり、利用者数に利用者料金を乗じて得た収益を基本とする構造となっている。収益を拡大し経営力を向上させるためには、第１の現状認識に立ち、有線テレビジョン放送ネットワークの高度化・効率化等を図り、サービスの多様化・高度化を行うこと等によって、利用者数を拡大するか、一利用者からの料金収入を増加させるか、あるいはその双方を実現することを中核として取り組むことが必要となる。

2　具体的事項

有線テレビジョン放送業においては、経営力向上に向けて、一のイからトまでに掲げる事項を、二の表の左欄に掲げる事業者の規模に応じ、同表右欄に掲げるところにより、実施するものとする。

一　経営力向上の内容

イ　４Ｋ・８Ｋの推進

平成30年に衛星放送による４Ｋ・８Ｋ実用放送が開始予定であるところ、これまでの視聴実態やアンケート調査等で４Ｋ・８Ｋサービスに関するニーズを把握し、財務内容に与える影響について多角的に分析した上で４Ｋ・８Ｋ番組の月額料金や割引料金等を設定するほか、従業員に４Ｋ・８Ｋの知識・技能習得のため業界団体等主催の研修・講習の受講・資格取得などを推進しつつ、当該実用放送の再放送を含め、有線テレビジョン放送ネットワークで多くの４Ｋ・８Ｋ番組が視聴できる環境等を整備するため、次の取組を行う。

⑴　伝送路の光回線化等により必要な帯域を確保する。

⑵　ヘッドエンドやアンテナ等の局内設備やセットトップボックスの高度化等を行う。

⑶　４Ｋ番組の自社制作、国内外での販売等に取り組む。

ロ　ケーブル・プラットフォームの構築・活用

⑴　ＩＰによる映像伝送を可能とする機能、既存ＩＤの事業者間連携機能、ネットワーク監視システムの共用活用機能、コンテンツの共有化を可能とする機能（ＡＪＣ－ＣＭＳ機能）、クラウドサービスによる顧客管理システム（ＳＭＳ）機能等の構築・活用により、サービスの高度化・効率化を行う。

⑵　既存ＩＤの事業者間連携機能については、個人番号カードを活用したサービスの導入に取り組む。

ハ　放送ネットワークの強靱化

有線テレビジョンの放送ネットワークは、有線電気通信設備を用いてテレビジョン放送の業務を行う有線テレビジョン放送事業者の基本的なインフラである。平時においては自主放送や多チャンネル放送等のほか、放送法により義務付けられている受信障害区域における地上デジタルテレビ放送を、また、災害時においても、ＮＨＫなどに義務付けられている被害を軽減するために役立つ放送の再放送を行うための基盤であり、有線テレビジョン放送事業者にとって必須の経営資源である。これを高度に利用し、確実かつ安定的なサービスの提供を通じて経営能力を強化するためには、様々な事態を想定した維持管理策が不可欠であることから、放送ネットワークの強靱化として、次の取組を行う。

⑴　災害時にネットワークの遮断が生じないように、伝送路の二重化や非常用の電源供給手段の確保等を行う。

⑵　耐用年数を経過した老朽化設備については、伝送路にあってはより耐災害性の高い光回線に更新するなど、できる限り速やかな更新を行う。

ニ　ブロードバンドサービスの高速化

消費者の購買傾向等の情報や需要を分析し、ＦＴＴＨサービスの導入など、ブロードバンドサービスの高速化に取り組む。

ホ　無線通信サービスの導入

消費者の購買傾向等の情報や需要を分析し、ＭＶＮＯサービスや地域ＢＷＡサービスの導入等に取り組む。

ヘ　営業活動に関する事項

⑴　付加価値の創出、向上

営業活動やサービス提供を通じて得られた顧客の情報・要望等を企画等へ反映し、顧客にとってより付加価値の高いサービスの創出、向上を図る。その際、視聴実態に係る情報の収集・活用など、IoT、ビッグデータ等の新たな技術を活用することが有効である。

⑵　他の事業者との連携による機会の増大

自社が有するノウハウや技術等の経営資源と、有線テレビジョン放送業以外の業を行う者の経営資源とを組み合わせることにより、新たな営業機会を創出する。

⑶　情報通信技術の導入等

営業力の強化による新規顧客の獲得及び既存顧客への付加価値向上のために、営業支援システム、顧客管理システム、需要動向等のデータを分析するシステムその他の情報システムを構築する。

また、財務、会計、人事、給与管理等に、一般に販売されている業務用ソフトウェア又はクラウドサービス等の標準的なシステムを導入することにより、管理部門の業務の効率化を推進する。

なお、その際には、不正なアクセス等による情報漏えい対策等を講ずるよう留意する。

ト　従業員等に関する事項

⑴　人材育成の強化

４Ｋ・８Ｋ等の最新の技術動向等を踏まえ、自社の強み及び経営環境に応じて顧客にとってより付加価値の高いサービスの創出、向上を図ることができる人材を育成する。なお、中小企業者等については、一人で複数の業務を担っている従業員も多く、状況に応じて柔軟に多様な業務に対応することができる人材の育成が重要である点に留意する。

また、自社で研修を実施することが難しい中小企業者等については、外部の公共機関、事業者団体等が主催する研修会等を積極的に活用する。